

## Анализ конкурентов и пути улучшения работы компании на рынке IT

Асеев Алексей Андреевич, аспирант  
Макаров Владимир Васильевич, доктор экономических наук, профессор  
Свиридов Игорь Владимирович, магистрант  
Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций  
им. проф. М.А. Бонч-Бруевича

По данным аналитического сайта [tadviser.ru](http://tadviser.ru) [1] объём российского рынка информационных технологий в 2020 году может упасть на 30% из-за мирового кризиса в экономике, вызванного пандемией коронавируса. Тем не менее, можно с уверенностью утверждать, что услуги по разработке программного продукта останутся востребованы, так как обусловлены вызовами цифровой экономики [2,3], поэтому расширение рынка и удержание конкурентного преимущества остаётся актуальной задачей для IT компаний.

Компания «Artriks» занимается разработкой программного обеспечения, от прототипирования до внедрения и сопровождения. Уже несколько лет «Artriks» сотрудничает с зарубежной компанией, которая пока является единственным клиентом фирмы. Стратегическая задача компании – выйти на рынок аутсорсинга разработчиков программного обеспечения для увеличения прибыли и постепенного снижения зависимости от основного заказчика. Выполнение этой стратегической задачи предполагает определенные действия, направленные на некоторую трансформацию организации, о чем будет сказано ниже [4; 5, с.13].

Компания полностью готова технически, но не готова с точки зрения маркетинговых исследований и рекламной компании, которая позволит привлечь новых клиентов и постепенно занять свою долю на рынке с её последующим увеличением.

Среди IT компаний-конкурентов, занимающихся схожей деятельностью и ведущих активные рекламные кампании, выделим следующие:

### 1. Компания Itransition.

Компания на рынке уже 22 года, имеет офисы в России, Белоруссии, США и Великобритании, очень крупная компания в штате которой 1520 человек. Фирма оказывает полный цикл реализации проектов, от прототипирования до реализации и последующей поддержки, имеет возможность работы по заранее оговоренной цене, оплате за время, затраченное на разработку, а также выделением отдельной команды под нужды заказчика. По заявлению компании клиентская база насчитывает 810 заказчиков и партнёров. В списке клиентов значатся крупные мировые компании, такие как Philips, Toyota, Adidas и т.д. В 2018 и 2019 годах компания занимала 36 строчку в рейтинге самых крупных IT-компаний России (по версии аналитического сайта [tadviser.ru](http://tadviser.ru)[1]). По сути Itransition является одной из самых крупных компаний на рынке IT аутсорсинга России. Также по данным сайта [tadviser.ru](http://tadviser.ru) компания Itransition заработала 5 миллионов 262 тысячи рублей в 2019 году, 5 миллионов 100 тысяч рублей в 2018 и 3 миллиона 400 тысяч

рублей в 2017. Судя по динамике доходов, становится понятно, что компания обладает значительным потенциалом роста.

Цена за услугу (проект) устанавливается в зависимости от технического задания посредством взаимодействия с каждым конкретным заказчиком. Компания также предоставляет дополнительные услуги, такие как IT-Консалтинг, интеграция готовых приложений, независимый контроль качества готового программного обеспечения.

Для продвижения компания использует рекламу в Google и Yandex по запросу о разработке программного обеспечения на аутсорсинге, а также имеет страничку на facebook и аккаунт в twitter и LinkedIn.

### 2. Компания Gridnine Systems

Компания занимается IT-консалтингом и разработкой программного обеспечения для других фирм, оказывает широкий спектр услуг по разработке программного обеспечения и его последующей поддержке.

Фирма работает на рынке с 1999 года, имеет более 100 человек в штате, из них около 70 являются разработчиками. Формат взаимодействия с заказчиком – фиксированная цена за реализацию проекта, оплата за время разработки, выделение команды для реализации. Здесь компания пошла чуть дальше своих конкурентов и предлагает заказчику возможность выбора необходимых специалистов в команду. Это сделано для минимизации затрат клиента, а также удобно в случаях, когда у заказчика есть своя команда разработчиков, и её нужно только усилить отдельными специалистами, но сделать это по контракту, а не через фриланс, для минимизации рисков.

В списке заказчиков и партнёров компании такие фирмы как: Lunda, Sabre, dnata и pososhok.ru. Данный перечень говорит о том, что компания работает не только с российскими компаниями, но и с иностранными. Офисы фирмы находятся в Москве и Стокгольме (Швеция).

Для продвижения компания использует рекламу в Google и Yandex по запросу о разработке программного обеспечения на аутсорсинге, примечательно, что у компании нет страниц в социальных сетях.

### 3. Компания Simplex-Software.

Компания также оказывает полный цикл услуг по разработке программного обеспечения и его сопровождения в дальнейшем. Фирма является аккредитованной на территории РФ и 90% дохода получает только от разработки программного обеспечения.

Клиентами компании являются: сеть гипермаркетов «Spar», сайт «ПЛАГИАТАНЕТ», Сбербанк-АСТ и частные небольшие компании. Компания не является крупной, но портфолио и список клиентов говорят о

разносторонности компании и возможности решения сложных проектов, что делает её сильным конкурентом.

Для продвижения компания использует рекламу в Google и Yandex по запросу о разработке программного обеспечения на аутсорсинге, страничку на facebook и Вконтакте, аккаунты на LinkedIn и Instagram.

#### 4. Компания redlab

Компания также занимается разработкой программного обеспечения для других фирм, предоставляет меньшую номенклатуру услуг, чем рассмотренные выше компании, и выполняет менее крупные проекты. Офис компании находится в Москве, на официальном сайте нет возможности перейти на английскую версию, что говорит о сотрудничестве компании преимущественно с российскими фирмами или компаниями, имеющими в России официальное представительство.

Услуги компании – разработка программного обеспечения и его последующая поддержка. Варианты взаимодействия – заранее оговоренная цена за реализацию проекта, и оплата за время разработки, отдельная команда разработчиков не выделяется.

Для продвижения компания использует рекламу в Google и Yandex по запросу о разработке программного обеспечения на аутсорсинге, страничку на facebook и аккаунт на LinkedIn.

Рассмотренные компании являются сильными игроками на рынке, все они работают по системе оценки проекта для выставления цены, имеют веб-сайты в топ-результатах поисковых запросов, проводят активные рекламные кампании и продвижение в социальных сетях (кроме Gridnine Systems). Так как компания «Artriks» стремится расширить рынок, то ей следует перенять сильные стороны конкурентов, такие как: гибкий подход в формировании команды, полный цикл разработки и сопровождения продукта.

Из недостатков компании перед конкурентами следует выделить отсутствие альтернативных заказчиков. В компании «Artriks» также нет странички в Интернете с самопрезентацией и списком реализованных проектов, нет страничек и в социальных сетях. Для того, чтобы заказчики смогли купить услугу компании, – они должны о ней узнать. На данный момент компания скрыта от поиска потенциальных заказчиков, не имеет страничек в значимых социальных сетях, отсутствует готовая презентация компании. Это касается и Интернет странички, куда пойдёт весь основной трафик, полученный от рекламной кампании, а также презентации, которую можно отправлять потенциальным клиентам, чтобы они смогли рассматривать фирму как возможных партнёров.

Также нужно отметить отсутствие, как такового отдела продаж, который смог бы принимать входящие звонки от потенциальных клиентов, вести переговоры и отправлять презентацию заказчику. В компании нет отдела маркетинга, который развивал бы социальные сети, наполнение сайта и т.д.

Все эти недостатки на первых порах можно компенсировать собственными силами, а также дополнительно нанять соответствующих специалистов через фриланс, либо через аутсорсинговые компании. Следует учитывать, что это потребует дополнительных инвестиций, как в материальные, так и в нематериальные активы [6].

На основании проведенного анализа можно констатировать, что компания «Artriks» справляется с текущими задачами и готова к плавному расширению своей деятельности, уверенность в этом также придаёт, тот факт, что компания обладает достаточным опытом, компетенциями, техническими возможностями и надёжными кадрами для реализации любого проекта разработки программного обеспечения, и сможет составить достойную конкуренцию на рынке продуктов IT.

#### Литература:

- 1.Электронный ресурс: tadviser.ru источник <https://www.mlg.ru/ratings/media/sectoral/7572> медиалогия (дата обращения 25.09.2020).
- 2.Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» / утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/28653> (дата обращения: 25.09.2020).
- 3.Блатова Т.А., Макаров В.В., Шувал-Сергеева Н.С. Количественные и качественные аспекты измерения цифровой экономики/Радиопромышленность. 2019. № 4. С. 63-72.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. Санкт-Петербург, Питер, 2012. – 416 с.
- 5.Макаров В.В., Цатурова Р.Г., Мазурова М.М., Горбачев В.Л. Менеджмент в телекоммуникациях. Санкт-Петербург, 2011. (2-е изд., перераб. и доп.).
- 6.Макаров В.В., Шувал-Сергеева Н.С. Оценка экономической эффективности инвестиций в инновационные проекты с учетом нематериальных активов // Вопросы радиоэлектроники. 2015. № 4. С. 193-198.